



**Mi Universidad**

## **Cuadro Sinóptico**

*Nombre del Alumno: Roblero Gómez Presciliano Elifas*

*Nombre del Tema: Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores.*

*Parcial: I ro.*

*Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud*

*Nombre del Profesor: Gladis Adilene Hernández*

*Nombre de la Maestría: Administración en Sistemas de Salud*

*Cuatrimestre: 4to.*

# UNIDAD II

- Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores

- Seguro obligatorio
- Seguro voluntario
- Seguro facultativo

Es suficiente que una persona se encuentre en el supuesto de la disposición legal para que nazca la obligación

Es el primer tipo de seguro que surge en el mundo con los seguros privados, solo puede entenderse como de excepción, y su efecto limita o disminuye los beneficios que se otorgan a los asegurados.

Es un método de evaluación que toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, con el fin de saber si es rentable una inversión

- Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud

- Lo que debe realizar cada agente del sector salud, para acuerdos comerciales en las negociaciones de salud.

- La OMS { Asignar los recursos necesarios que permitan emprender y sostener un mayor liderazgo global en salud que actúe en el ámbito del comercio

- El Banco Mundial, agencias afines y fundaciones deben { Reconocer formalmente e incorporar la salud como un factor esencial en la formulación de las políticas comerciales

- Los gobiernos nacionales deben: { Apoyar y solicitar las acciones sugeridas para la OMS, la OMC y otras instituciones internacionales

- Las ONG y la sociedad civil deben: { Ejercer presión política para apoyar el desarrollo de actividades relacionadas con la salud y el comercio dentro de su área de interés específica.

- La comunidad académica debe: { Establecer cursos sobre comercio como un elemento clave en los currículos de salud de grado universitario

- Negociación de precios en de servicios salud.

- La misión consiste en negociar con las empresas farmacéuticas los precios de los medicamentos patentados incluidos en el listado de medicamentos fundamentales de México.

- Objetivo { necesidad de garantizar las mejores condiciones de compra, aumentar la disponibilidad y acceso a medicamentos y demás insumos para la salud

- Funciones { Determinar el universo de los medicamentos y demás insumos para la salud sujetos a negociación